

市場環境の変化を受け、台湾事業の多角化を進める 三菱東京UFJ銀行

「グローバルベースでも名誉ある地位を占める銀行」を目指し、アジア事業や非日系取引などの海外業務強化を推進中の同行。台北支店は行員約140名を擁し、日本企業の台湾進出サポートや日系及び台湾企業向けのコーポレートファイナンス、两岸金融取引業務など幅広いサービスを提供している。今回は浜野邦彦支店長を訪ね、台北支店の新しい取り組みや两岸経済の自由化進展に伴う台湾事業の展望などについてお話を伺った。



三菱東京UFJ銀行台北支店
浜野邦彦 支店長

台湾事業の概況について

当行の台北支店は、1993年に開設した旧東京銀行の台北支店を起点としています。90年代以前は主に本店或いは香港支店から台湾の業務をカバーしていましたが、台湾の外資銀行進出規制緩和の流れを受け、よりお客様の近くでサービス提供できる体制を構築するために支店を設置しました。その後、日本では銀行同士の統廃合が進み、2006年に旧東京三菱銀行と旧UFJ銀行が合併したことにより、現在の行員約140名の事業体制が築かれました。

当行は「専門性を活かした高いソリューション提供力」、「広範な海外ネットワーク」、「経験に裏打ちされた業務ノウハウ」を強みとしており、台北支店では預金・貸出業務から、国内外の送金業務及び為替・金利リスクの管理、ファクタリングを用いた資金調達、金融デリバティブまで、フルバンキングサービスを提供しています。業務の中心は日系進出企業及び台湾の大手企業向けのコーポレートファイナンスです。顧客数では日系企業の方が多いのですが、近年台湾地場企業との取引開拓に力を入れてきたため、融資額ベースでは非日系企業向けが日系企業向けを上回る状況になっております。

日本企業からの相談について

為替や資金調達など金融に関する相談に加え、当地の労務やオフィス・工場開設等に関する幅広い相

談が寄せられます。台湾は比較的法律・規制等の運用が安定していることもあり、日本国内の企業からの問い合わせについては、東京、名古屋、大阪の各拠点にある海外進出サポートチームやMUFGグループ傘下のコンサルティング会社で対応する体制が整っています。当地中央銀行への事前確認を要する為替取引に関するご相談や、台湾でのM&Aに係る当地の業界動向・関連規制など専門性の高いご相談については、台北支店で対応しております。

近年の日台間のM&Aについては、半導体業界などではグローバルな業界再編の流れの中で、大きな案件の動きも見られますが、件数自体はあまり多くないのが現状です。但し、今後中台間の経済活動が一層緊密化・活発化していく過程の中で、潜在的なニーズは増加していくものと考えております。日本企業からすると、台湾企業との提携・合併は、そのインフラや人材を活用することにより、台湾市場の開拓、さらには中国への事業展開の効率化を図ることができるというメリットがあります。当行でもグループ内の証券会社等と連携しながら、こうした案件に対する顧客サポートの充実化と新規案件の開拓を進めております。

台湾企業向けのサポートについて

当行中国現地法人の上海支店には、台湾企業の中国事業を専門にサポートする「台湾デスク」を設置し

日本企業から見た台湾

ており、台北支店から派遣した台湾人行員が駐在しています。

現在、台湾の銀行は規制上中国に支店を持つことができないため（*金融機関の兩岸直接投資の開放などを内容とする「兩岸金融 MOU」締結に向けた兩岸実務者協議が進行中）中国に進出した台湾企業は中国の現地銀行か外資系金融機関の中国拠点と取引を行なうケースが一般的です。当行は兩岸それぞれにおいて豊富な事業実績があるだけではなく、中国全土に広がる充実したネットワーク（7支店2出張所2駐在員事務所）を有しており、兩岸で事業展開する企業に対して質の高いサービスの提供が可能です。

台北支店の近年の取り組みについて

1つには、07年10月に台湾専用のインターネットバンキングサービス(BTMU - TCMS)を導入したことが挙げられます。当行は全世界共通のインターネットバンキングシステム(GCMS)も運用していますが、「台湾固有のニーズ」に対応するために、ローカルのシステムも構築しました。

「固有のニーズ」には、台湾元の国内送金や繁体字中国語での情報提供などがあります。特にオンラインの台湾元送金は、お客様から「会社のPCから直接送金することができ、便利」と好評をいただいております。

もう1つは、08年7月に台湾の有力銀行でありシンジケートローン業務に強い台北富邦銀行と戦略的提携を結んだことです。これは当行の事業範囲の拡大、即ち、顧客へのサービス強化を目的としており、シンジケートローン トレジャービジネス 中国ビジネス トレードファイナンス(ファクタリング)の領域での事業提携を内容としております。

例えばトレジャー業務では、台湾元の運用調達に強い台北富邦とドルや日本円など外貨に強い当行は補完関係にあり、トレードファイナンスでは、双方のホームカントリーにおけるコーポレートファイナンスのノウハウ・強みを生かすことにより、取引の最適化を図ることを目指しています。

台湾事業の展望について

台湾では、90年代以降日本企業の投資が活発に行なわれた半導体や液晶パネルに続き、再生エネルギーやバイオなどの新しい産業が成長してきています。但し、外資による投資という話になりますと、今後は台湾の内需だけに着目するのではなく、対岸の中国の成長力を取り込むような形の戦略が一般的になるでしょう。

昨年以降、大三通の実施や中国資本の台湾投資の開放など、兩岸経済関係の緊密化が急速に進んでいます。今後、ECFA(兩岸経済協力枠組み協議)等の内容が明らかになり、兩岸の人・モノ・カネの流れが一層スムーズになる方向性が固まってくれば、台湾を経由した中国ビジネス拡大の絵が描き易くなり、その形態・方法も多様化していくことが期待されます。

そのような大きな流れの中で、これまで多くの日本企業に活用されてきた「日台協業による中国進出」というビジネスモデルは、今後も有効であり続けると思います。台湾企業には高度な製造業のノウハウ、中国語での経営能力、中国語圏での人脈といった強みがあり、日本企業はこれらを活用することで、中国での事業の効率を高めることができるでしょう。このビジネスモデルは、特に単体での海外展開に不安のあるベンチャー企業や中小企業の場合には、極めて有効と言えるのではないのでしょうか。

台湾の印象について

私は以前シンガポールと香港に駐在した経験がありますが、今回台湾に赴任して、台湾の人たちのライフスタイルや感性、仕事への取り組み方が日本人に非常に馴染みやすく、そのため生活もビジネスも極めて快適と強く感じております。単にビジネス上の協力・補完という関係だけではなく、人間同士の共感性・親和性という観点からも、台湾は日本企業のグローバル事業における最適のパートナーになりうる相手だと思えます。

ありがとうございました